

### Coaching e Motivação de Equipas de Vendas e Vendedores

#### **Objetivos Gerais:**

Este curso pretende dotar os participantes a conhecer os instrumentos, métodos e técnicas que permitem exercer plenamente a função do responsável de equipa comercial: animar, controlar e dirigir.

#### **Objetivos Específicos:**

No final deste Curso os participantes deverão ser capazes de aplicar os comportamentos que permitem tornar-se um líder reconhecido pelos seus vendedores, facilitar a emergência das qualidades individuais de cada vendedor e criar uma dinâmica de equipa, através de um acompanhamento eficaz e contínuo.

#### **Destinatários:**

Este Curso destina-se a Diretores e Chefes de Vendas, Delegados Regionais de Vendas, Responsáveis por Equipas de Vendas.

#### **Carga Horária:**

12 Horas

#### **Conteúdos Programáticos:**

##### **1. Liderança no século XXI**

- Gerir Vs. Liderar;
- Características de Líderes bem-sucedidos;
- Como definir e partilhar Visão, Missão e Valores;
- Influência, Integridade e Atitude;
- Desenvolver Pessoas;
- Criar Líderes;
- Liderar pelo exemplo;
- A importância de um acompanhamento contínuo.

##### **2. Coaching**

- Definição e Aplicabilidade;
- Coaching de Conteúdo vs. Coaching de Processo;
- Vencer obstáculos e resistências;
- Ampliar e maximizar capacidades dos membros das equipas;
- Gestão de Estados de Espírito;

- A importância das perguntas e de saber escutar;
- Indicadores de Desempenho e Controlo do Coaching;
- Coaching orientado para resultados.

### **3. Motivação de equipas**

- A Necessidade de Motivar;
- Necessidades Básicas;
- Percecionar o que motiva cada colaborador em individual;
- Fomentar elevados níveis de confiança e autoestima;
- Estratégias para alcançar a máxima eficácia e empenho da equipa.